

MEHR POWER FÜR IHREN VERTRIEBSMARKT

7 Schlüsselfragen zur Gewinnmaximierung und Steigerung der Kundenzufriedenheit

In jeder Business-Partnerschaft helfen Ihnen die Fragen, die Sie stellen, um Ihre Erfolgsaussichten zu beurteilen. Für Sie könnten die letztendlichen Gewinne enorm sein. Wenn Sie den richtigen Partner finden, ist das Datenschutzgeschäft für Sie äußerst attraktiv. Diese Fragen können Ihnen helfen, schnell zu erkennen, ob Ihr ausgewählter Anbieter Ihnen helfen wird, sich einen Ruf als führende Datenschutzpartner zu erarbeiten und finanzielles Wachstum zu sichern, um Ihr Unternehmen an der Spitze des Marktes zu halten.

1 Warum sollte ich überhaupt Business Continuity und Disaster Recovery (BCDR) Lösungen verkaufen?

Die gestiegene Nachfrage, die durch die Vermehrung von Daten und die Komplexität der IT hervorgerufen wird, erfordert von Unternehmen jeder Größe, eine effektive BCDR-Strategie zum Schutz vor längeren Ausfallzeiten.

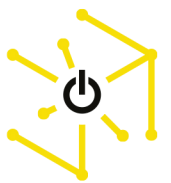
\$300k DIE DURCHSCHNITTLICHEN KOSTEN VON AUSFALLZEITEN PRO STUNDE

PROFI TIPP:

Erschließen Sie einen Markt, der um 11% CAGR wächst, indem Sie mit einem Anbieter zusammenarbeiten, der Lösungen anbietet, um Ausfallzeiten und Datenverlust von Kunden vollständig zu vermeiden.

2 Was muss ich über die aktuelle Backup-Umgebung bei den Unternehmen wissen, an die ich verkaufe?

Heutige IT ist unglaublich komplex, da die Daten überall gespeichert sind - von physischen und virtuellen Umgebungen vor Ort bis hin zu öffentlichen und privaten Clouds. Das Hinzufügen mehrerer BCDR-Produkte und -Anbieter erhöht diese Komplexität, da die meisten Unternehmen mehr als 3 und mehr Lösungen im Rahmen ihrer dezentralen Abläufe einsetzen. Sie brauchen Hilfe zur Vereinfachung!



PROFI TIPP:

Stellen Sie sicher, dass Ihr Anbieter multi-generationale IT-Systeme und -Anwendungen schützt, die von Non-86x-Hardware bis hin zu Multi-Cloud reichen, so dass unabhängig davon, welches System ausfällt, Ihre Kunden geschützt sind.

3 Wie finde ich die Kombination aus innovativer Technologie und hohen Margen?

Die richtige Mischung aus Technologie, die einfach zu verwalten, zu verkaufen und die profitabel ist, kann schwieriger sein, als es scheint. Bei Margen und Konflikten im Vertriebskanal benötigen Sie einen Partner, der Ihr Unternehmen unterstützt - egal was passiert.



PROFI TIPP:

Wählen Sie einen Anbieter, der Wert auf Innovation und Ihren langfristigen Erfolg legt. Ihr Anbieter sollte sicherstellen, dass Ihre Kunden und Angebote Ihnen gehören.

4 Wo ist der Optimalpunkt für den Verkauf von BCDR-Lösungen in diesen Tagen?

Mittlere und kleinere Unternehmen sind in diesem Bereich notorisch unterversorgt. Viele sind gezwungen, Einzelprodukte zusammenschrauben, um ihre Bedürfnisse zu erfüllen, oder große Summen für BCDR-Lösungen zu zahlen, die zu teuer und komplex sind.



PROFI TIPP:

Ihr Anbieter sollte BCDR-Lösungen anbieten, die für industrielle Anforderungen entwickelt wurden und gleichzeitig einfach zu bedienen sind.

5 Womit sollte ich in meinem BCDR-Verkaufsgespräch beginnen?

Die Bekämpfung von Datenverlusten und Ausfallzeiten kann mit älteren Datenschutzmethoden schwierig (oder sogar unmöglich) werden, insbesondere angesichts der zunehmenden Komplexität, Budgetrestriktionen und höheren Erwartungen an IT-Teams. Beschleunigen Sie Ihren Verkauf und Ihren Umsatz mit Lösungen, die IT-Katastrophen von vornherein verhindern können.



PROFI TIPP:

Entscheiden Sie sich für einen Anbieter mit Cloud-fähigen Lösungen, die kosteneffektive, nahezu null Ausfallzeiten und Datenverlust bieten. Bieten Sie Ihren Kunden eine Möglichkeit, IT-Katastrophen zu verhindern, anstatt sich nur wieder davon zu erholen.

50%

DER UNTERNEHMEN HABEN KEINEN BESTEHENDEN DISASTER-RECOVERY-PLAN

6 Auf welche Art werde ich Geld verdienen?

Schnelles Wachstum für Ihr Unternehmen erfordert eine einzigartige Mischung aus hohen Margen, Lead-Sharing, Schulung, Unterstützungstools und Marketingprogrammen.



PROFI TIPP:

Ihr Anbieter sollte alle oben genannten Voraussetzungen erfüllen, plus kostenlose Akkreditierungen, Möglichkeiten für Partnerbeiräte, individuelle und unternehmensbezogene SPIFs und Projektschutz auch für Wartungsverlängerungen, um Ihr Geschäft auszubauen und einen sofortigen ROI zu erzielen.

7 Welches Niveau an Herstellerexpertise kann ich vernünftigerweise erwarten?

Was Sie erwarten und was Sie erhalten, ist manchmal unterschiedlich. Die Erfahrung eines Anbieters kann seine Leistungsfähigkeit als Unternehmen und seine Innovationskraft belegen, um die Bedürfnisse Ihrer Kunden kontinuierlich zu erfüllen.

1983

DAS JAHR, IN DEM ARCSERVE GEGRÜNDET WURDE

PROFI TIPP:

Wählen Sie einen Anbieter, der sich seit Jahrzehnten bewährt hat - nicht erst seit Tagen. Als erfahrenster BCDR-Anbieter der Welt haben wir noch nie eine Herausforderung im Bereich des Datenschutzes erlebt, die nicht gelöst werden konnte.

ERFAHREN SIE MEHR

Holen Sie sich Mehr Power für Ihren Vertriebsmarkt: Leitfaden für Lösungsanbieter zum Verkauf von Business Continuity auf arcsolve.com/de